

MODULE AFFAIRES



Véritable boîte à outil hautement personnalisable, le module affaire permet aussi bien le suivi budgétaire d'une affaire en cours de réalisation, le suivi en avant-vente d'un portefeuille d'opportunités commerciales ou la gestion en mode SAV des fiches matérielles.

Les affaires sont accessibles à partir des actions de type tâches ou rendez-vous, documents d'achat ou de vente, échéances qui leur sont liés.

Quand le pilotage de vos processus métiers clés devient plaisir au quotidien.

CIBLE

Les PME qui souhaitent piloter leurs processus clés que ce soit en avant-vente, en réalisation de prestation, ou en après-vente.

BÉNÉFICE

L'intégration totale avec Gestimum ERP permet :

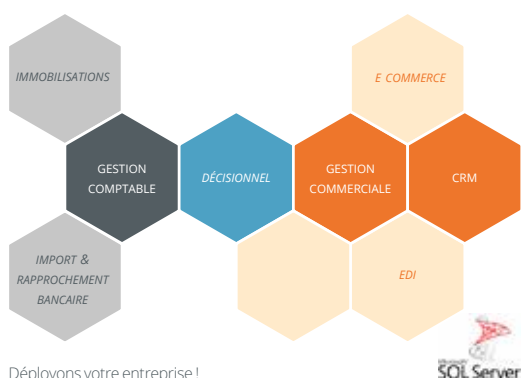
- Le suivi d'un portefeuille d'affaires commerciales, et la construction de prévisions de ventes détaillées par commercial, chances de succès, produits, dates, clients, ...
- Le pilotage en temps réel des projets en réalisation (approvisionnements, sous-traitance, frais, main d'oeuvre, planning de ressources, stocks, ventes, encaissements, décaissements) avec anticipation de la rentabilité par affaire.
- La gestion complète d'un SAV, incluant le suivi des retours produits (par exemple articles à composition sérialisée variable), la gestion des garanties clients ou constructeurs, le suivi qualité, ...
- ... et bien plus encore grâce aux champs personnalisés permettant de construire votre pilotage sur-mesure et de le faire évoluer en toute autonomie.

EFFICACE

Associé au Module Décisionnel, vous supervisez tous vos types d'affaires et chaque affaire en un clin d'oeil et vous vous focalisez sur les sujets prioritaires.

LES PLUS

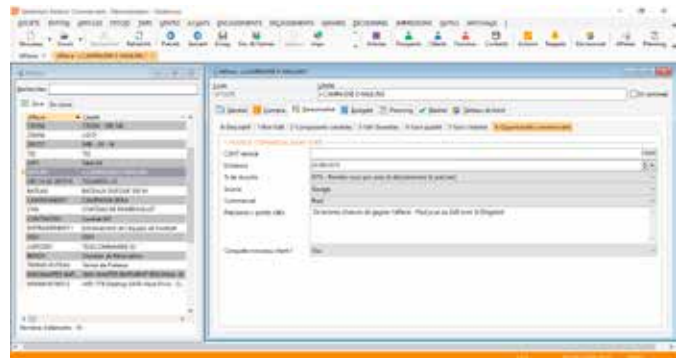
- Module autonome de saisie décentralisée des temps prestés inclus.
- Possibilité de créer des actions liées à une affaire pour assurer un suivi par les personnes concernées.
- Ventilation analytique de l'affaire en liaison dynamique avec Gestimum Gestion Comptable PME permettant une comptabilisation générale et analytique en temps réel.



Déployons votre entreprise!

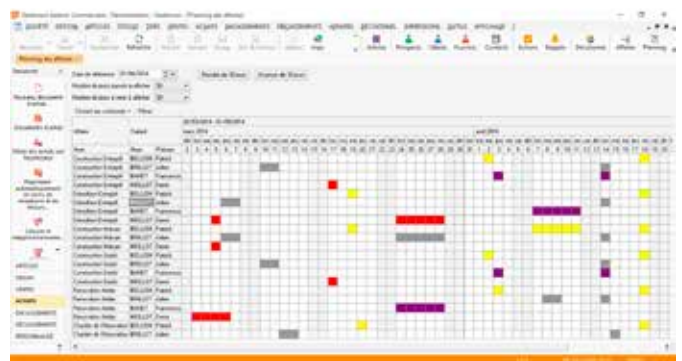
GESTION D'UN PORTEFEUILLE DE PROSPECTION COMMERCIALE

- Pilotage de liste d'opportunités commerciales.
- Personnalisation de l'affaire pour disposer de toutes les informations nécessaires à une prospection optimale.
- Tableaux de bord pour l'analyse de vos performances commerciales (CA prévisionnel, % de réussite, nombre d'affaires en cours ...).



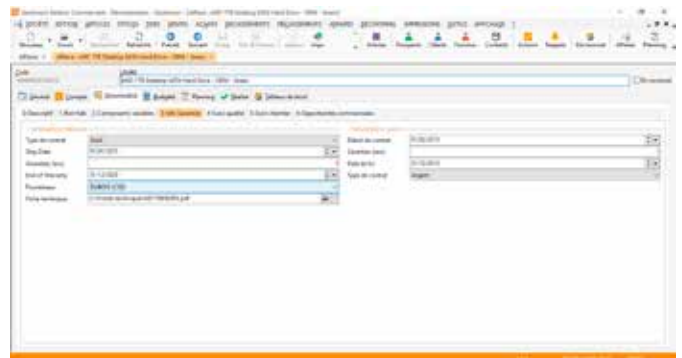
SUIVI BUDGÉTAIRE PAR AFFAIRE

- Suivi des budgets de frais de main d'oeuvre, d'achats et de ventes.
- Affectation possible d'une affaire au document ou à la ligne de document (achats, ventes ou stock).
- Alerte bloquante ou informative si :
 - la date d'un document de vente ou d'achat est incohérente avec l'affaire.
 - le montant budgété en achat est dépassé.
- Tableau de bord pour adapter les postes budgétaires et affiner la marge prévisionnelle à l'affaire.
- Proposition de planning en fonction des ressources disponibles.
- Outil de saisie décentralisée des temps.
- Affectation des frais de main d'oeuvre par saisie des temps avec taux horaires par salarié et autre coûts associés.
- Comparatif du budget avec le réalisé en tenant compte de l'état d'avancement.



GESTION MATERIEL & SAV

- Fiche descriptif matériel sérialisé ou non.
- Possibilité de gérer des produits avec date d'émission, date de validité et limite monétaire (ex : chèque cadeau).
- Suivi garantie client ou constructeur.
- Pilotage d'une check list interactive des points à valider permettant de maximiser la satisfaction client (ex : retard livraison, état du colis,...).
- Suivi SAV classique : prise en charge du produit jusqu'à la restitution client.
- Gestion de contrats de maintenance.



VOTRE PARTENAIRE

